I. ANTECEDENTES E IMPACTO DE LA CRISIS INTERNACIONAL DE LOS AÑOS TREINTA. UNA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

> El surgimiento de un centro proteccionista y nacionalista fue tal vez el impacto más fuerte experimentado por las economías latinoamericanas. El recuerdo de esta traición a las enseñanzas de Ricardo duraría más en la periferia que en el centro.
>
> Carlos F. Díaz-Alejandro, *América Latina en la depresión* (1985b)

Introducción

Cabe enfocar la historia como una sucesión de acontecimientos en la que aparecen conmociones que alteran la secuencia, que son resultado de factores ya sean previsibles o imprevistos. Además, es posible que las tendencias económicas no expliquen ciertas relaciones sociales o discontinuidades históricas. La principal conmoción histórico-económica que se analizará en este trabajo es la Gran Depresión, que no fue una discontinuidad aislada. Desde antes de la crisis de los treinta se habían manifestado síntomas que la presagiaban.

La década de los treinta fue un momento clave de la historia mundial que significó una inflexión en las pautas de desarrollo económico latinoamericano. Retroceder una década en búsqueda de los antecedentes de la crisis puede parecer excesivo, en particular si se asumen los contrastes entre el periodo anterior y el posterior a la Gran Depresión; hay que reconocer, por otro lado, que partir de la primera Guerra Mundial puede parecer insuficiente para comprender las causas de la crisis, que obedecen a tendencias económicas de largo plazo.

He tomado como punto de partida del análisis la década de los veinte, que siguió a otra conmoción histórica decisiva, la

primera Guerra Mundial. El decenio previo a la Gran Depresión se caracterizó por los intentos de restablecer el orden económico prebélico. Pero el legado económico de la guerra impidió el retorno al pasado. Los países exportadores de productos primarios, como los que aquí analizo —Argentina, Brasil y México—, se habían beneficiado del régimen librecambista bajo el que se consolidaron como naciones, y tenían buenas razones para querer la restauración de aquel orden a partir de los veinte.

El propósito de este trabajo es comprender los cambios de política económica de esos tres países latinoamericanos en los años treinta. Para ello, en este primer capítulo se buscan dos objetivos preliminares: situar estas economías en el contexto económico mundial anterior a la Gran Depresión y evaluar el impacto de la crisis en estos países bajo una perspectiva de historia comparada.

En el segundo apartado de este capítulo se describe la importancia de la primera Guerra Mundial, calibrando si constituyó una conmoción momentánea o definitiva del orden librecambista anterior a 1914, en particular en lo referente a los aspectos monetarios y presupuestarios. En el tercero se revisan las consecuencias de la guerra y la restructuración de la década de los veinte, prestando especial atención a las actividades financieras y comerciales de los países exportadores de materias primas. En el cuarto se presenta una primera aproximación al impacto externo y los mecanismos de transmisión de la crisis desde los países industrializados a los exportadores de productos primarios, destacándose cuatro aspectos: la reducción del comercio mundial, el deterioro de los términos del intercambio, la reversión de los flujos financieros y la deflación internacional. En el quinto apartado se compara el comportamiento de la actividad económica global e industrial en distintas naciones, para establecer las semejanzas y las diferencias en la evolución de las tres economías latinoamericanas. Finalmente aparecen las conclusiones.

La importancia de la primera Guerra Mundial

Resulta esclarecedor preguntarse sobre el rumbo de las distintas economías de no haber existido la primera Guerra Mundial.

Tanto en los años veinte como en la actualidad, las respuestas a este interrogante tienen que ver con los principios de política económica aplicados y sus consecuencias. Una respuesta asegura que el conflicto bélico sólo interrumpió momentáneamente el proceso de crecimiento cíclico iniciado en el último cuarto del siglo XIX; en consecuencia, tras el ajuste de posguerra, las economías nacionales volvieron a sus tendencias previas sin sufrir mayores dificultades.[1] Desde otra perspectiva, la guerra es considerada como una conmoción decisiva que alteró un determinado modelo de desarrollo y derrumbó el marco económico internacional del siglo XIX. Ninguna de las dos opiniones resta importancia a la primera Guerra, pero la última resalta su relevancia al quebrar definitivamente las pautas de desarrollo previas, mientras para la primera fue una discontinuidad circunstancial que no impediría un retorno a la economía prebélica. La determinación del nexo causal que pudo existir entre la primera Guerra Mundial y la Gran Depresión descansa en los enfoques anteriores, ya que si se piensa que el conflicto armado implicó una ruptura en las estrategias de desarrollo prebélicas, entonces los intentos de retorno a la normalidad hubieron de resultar inútiles y, a la larga, la desintegración del orden económico internacional habría de ser inevitable. En mi opinión, es válida una postura de síntesis, ya que las consecuencias de la conflagración bélica fueron profundas, pero es difícil hallar una causalidad directa entre la primera Guerra Mundial y la crisis de los años treinta.

El sistema económico internacional prebélico es generalmente presentado como un paradigma de librecambio y crecimiento acelerado para los países que participaron en él. Aun admitiendo que el orden económico mundial fuese adecuado hasta 1914, la guerra trajo problemas que obstaculizaron el reajuste e imposibilitaron el retorno a las condiciones previas.[2] Aun contando con los efectos y las distorsiones directos de la conflagración, las autoridades nacionales no tuvieron dudas

[1] Se rechaza, así, que fueran las condiciones económicas las que llevaron a la guerra.

[2] Aunque sólo fuera, dentro del marco financiero, por la magnitud de las deudas y reparaciones de guerra, problemas cuya solución preocupó durante todo el decenio pues originó muchas tensiones internacionales y restringió las potencialidades de las finanzas mundiales. Véase Aldcroft (1985: 100-102).

sobre la eficacia del orden económico mundial anterior al conflicto. Por ello, una vez terminado hubo intentos de restaurar la normalidad prebélica, que fueron abruptos y no pudieron evitar ciertos sobresaltos. La política económica orientada a restablecer el antiguo orden económico evidenció que las autoridades nacionales valoraban más las ventajas de las experiencias pasadas que los riesgos de cualquier cambio.[3]

En los años veinte, el paradigma económico proponía la recuperación de una normalidad perdida,[4] que era entendida como un ambiente propicio para el comercio y las finanzas internacionales. Para alcanzar ese objetivo las políticas económicas nacionales debían respetar dos principios básicos: en el aspecto monetario, salvaguardar las reglas del patrón oro, y en el fiscal, mantener la norma del presupuesto equilibrado.

El propósito del patrón oro era mantener la estabilidad externa, aun a costa de sacrificar la estabilidad interior. A partir del inicio de la guerra del 14, las restricciones a los flujos internacionales de comercio, capital y mano de obra hicieron que las autoridades se preocuparan más de los problemas internos que de alcanzar el orden económico más adecuado a nivel mundial. De ahí que el patrón oro se derrumbase.

En el aspecto fiscal, la propia guerra llevó a los gobiernos beligerantes a apartarse del equilibrio presupuestario y por tanto de las reglas del patrón oro. Entre 1914 y 1921, estos países incurrieron en déficit abultados e inflación monetaria. El problema radicó no sólo en el aumento del gasto gubernamental,

[3] Desde esta perspectiva, la primera posguerra se diferenció de la segunda, en la que no se volvió la vista atrás, sino que se enfrentó el futuro con una nueva concepción. Al respecto, Robinson (1973: 121) consideró: "En 1919 reinaba un ambiente de posguerra muy distinto del que vivimos en 1945. En esta última ocasión, la idea clave era: ¡no se repetirá! Todos los proyectos de reconstrucción y las nuevas políticas tenían por objeto evitar una repetición de la situación de preguerra".

[4] En relación con la "normalidad librecambista", Robinson (1973: 121) sostuvo: "En 1918 los ánimos se mostraban nostálgicos. El mundo anterior a 1914 representaba la 'normalidad' a la que todos debían volver. Naturalmente, se trataba de una ilusión. La historia no tiene periodos normales. La normalidad es una ficción de los manuales de economía... Si el mundo del siglo XIX hubiese sido normal, no se hubiera producido un 1914". En el mismo sentido, Aldcroft (1985: 15) consideró que los contemporáneos "tenían pocas dudas. Pensaban que la maquinaria de antes del conflicto funcionaba bien y había motivos sobrados para que volviera a hacerlo en el futuro... Por lo tanto, lo que había que hacer era sencillamente restaurar la normalidad y, en todos los casos y sentidos, 'normalidad' significaba lo que había antes de 1914".

sino en los mecanismos de financiamiento.[5] Los desembolsos fueron sufragados con préstamos bancarios, cuyas garantías eran la promesa de pago o bien la emisión de circulante. Como consecuencia de esa expansión, la ortodoxia se desintegró cuando los gobiernos abandonaron el patrón oro y recurrieron a la financiación inflacionaria de los déficit. Sin embargo, muchas naciones neutrales, incluidas algunas latinoamericanas, conservaron y mejoraron su posición cambiaria (Williams, 1930). El legado bélico de desorden monetario y desajuste de los tipos de cambio fue un obstáculo para el comercio y las finanzas internacionales en los veinte. Las deudas y reparaciones de guerra entre países contribuyeron, además, a debilitar los sistemas monetarios y alimentaron algunos procesos inflacionarios nacionales.[6] Incluso cambió la percepción sobre el propio papel del Estado.

Las autoridades de los países beligerantes adquirieron un control considerable sobre los asuntos económicos. Aunque en la posguerra se impuso un drástico desmantelamiento de las regulaciones e intervenciones, la experiencia fue un legado para nuevas circunstancias.[7]

Argentina y Brasil, como países exportadores de materias primas, se vieron perjudicados por las restricciones comerciales y financieras acontecidas durante la primera Guerra Mundial; en México, sin embargo, fue el propio enfrentamiento revolucionario el que alteró las condiciones económicas in-

A.L

[5] Los gastos de guerra fueron financiados de diversas formas, pero en ningún caso los ingresos tributarios fueron importantes (véase Stamp, 1932: 53-55). En Francia y Alemania estos últimos no representaron más de 12% y la mayor parte del financiamiento se obtuvo mediante préstamos. Italia levantó mediante tributos 16.2% de los gastos de guerra. En la Gran Bretaña fueron 20.3% y en Estados Unidos 23%.

[6] En la posguerra se destacaron las experiencias hiperinflacionarias: austriaca hasta 1922, alemana y húngara hasta 1923 y polaca hasta 1924. Véanse Dornbusch y Fischer (1986: 1-47) y Sargent (1983: 41-97).

[7] La potencial influencia de los gobiernos en los asuntos económicos tras un conflicto bélico la habrían demostrado, para la Gran Bretaña, Peacock y Wiseman (1961) con el denominado "efecto de desplazamiento". La primera Guerra Mundial habría favorecido niveles tributarios permanentes más elevados para la posguerra, ya que la reducción de los altísimos niveles alcanzados durante la guerra resultó un consuelo suficiente para los contribuyentes en tiempos de paz. Con estos niveles impositivos más elevados, los gobiernos tuvieron mayor influencia en los asuntos económicos. Evidentemente, la disposición a la intervención trascendía los aspectos fiscales. Véanse Briggs (1968) y Aldcroft (1985: 68-69).

ternas,[8] razón por la cual aquí sólo se describirán las dificultades económicas sufridas por los dos primeros. Como consecuencia del conflicto, en 1917 Argentina sólo pudo importar una tercera parte de los bienes de capital que había adquirido en 1913; en aquel año la construcción cayó a menos de la sexta parte del nivel prebélico, y la producción industrial global perdió 20% entre los dos años señalados. Durante la guerra, Argentina exportó ingentes cantidades de cereales a los Aliados, pero las ventas externas de la industria frigorífica se vieron perjudicadas.[9] En cierta medida, Brasil tuvo dificultades comerciales similares, porque tres cuartas partes de sus exportaciones estaban constituidas por el café. Ciertas industrias brasileñas, como la alimentaria y la textil, encontraron algunas ventajas para expandirse ante el cese de los suministros externos (Baer, 1965: 16-17); sin embargo, la escasez de bienes intermedios y de capital importados restringió el crecimiento de las industrias de bienes de consumo. Después de la entrada de Estados Unidos a la guerra, el suministro brasileño de energía fue limitado por las dificultades para la obtención de combustibles, como lo prueba el que en 1918 Brasil haya recibido una cuarta parte de las importaciones normales de carbón. El deficiente crecimiento industrial brasileño durante la guerra impidió transformar la estructura del sector. En general, la conflagración retardó más que promovió el desarrollo industrial de Argentina y Brasil, aunque aceleró el proceso de sustitución de importaciones,[10] ya en marcha antes de 1914 (Glade, 1969: 395). A pesar de tales conatos de industrialización en estos y otros países especializados en la exportación de materias primas, la producción exportable siguió siendo la principal actividad impulsora del progreso de Argentina y Brasil,[11] y

[8] Sobre la evolución mexicana del periodo anterior a la crisis de los treinta, FitzGerald (1988: 283) consideró: "El preludio inmediato de la Depresión no fue la primera Guerra Mundial, sino una revolución; y el proceso de reconstrucción de una economía capitalista nacional".

[9] La industria frigorífica argentina fue afectada por la creciente demanda de carne de vacuno enlatada y congelada de menor calidad, lo cual estimuló la cría y venta de animales de otros países. Véase Parry (1968: 597).

[10] Para el caso de Argentina, véase Díaz-Alejandro (1970: 52-53 y 217-218); en el de Brasil, Leff (1969: 47) y Dean (1969: 104).

[11] Un análisis detallado de las restricciones comerciales y las dificultades generadas por la primera Guerra Mundial para Argentina, Brasil y otros dos países sudamericanos corresponde a Albert (1988: 75-81).

también su mayor cuello de botella, puesto que el crecimiento dependía de la disponibilidad de divisas para la importación de bienes de equipo, que eran imprescindibles para la inversión, dado su carácter semiautónomo.[12]

Las consecuencias de la guerra y la restructuración de los años veinte

Como consecuencia de la guerra, en 1920 las transacciones comerciales internacionales habían caído a casi la mitad respecto de la preguerra, y la producción manufacturera de las economías desarrolladas era 7% inferior que la de 1913 (Sociedad de Naciones, 1945: 134). Para los países latinoamericanos, la guerra también fue una circunstancia adversa, en la medida en que disminuyeron los préstamos y las posibilidades de adquirir ciertas importaciones, y los ingresos por exportaciones fluctuaron sensiblemente. Durante el conflicto se presentaron algunos efectos favorables: determinados rubros de exportaciones se vieron estimulados, y las dificultades para importar alentaron algunas ramas de las industrias locales. No obstante, las dificultades para importar bienes de capital e intermedios obstaculizaron avances sustanciales en la sustitución de importaciones, así como mayores cambios en la estructura industrial.

En efecto, la escasez de los dos primeros años de posguerra estimuló la producción de algunas materias primas fuera de Europa, pero como la oferta de muchos productos agrícolas responde con retraso a los estímulos de la demanda, la oferta de materias primas generó cantidades excesivas en algunos periodos después de que las señales fueran alentadoras. La inelasticidad en el tiempo de la oferta con respecto a los precios tuvo, así, algunas consecuencias contraproducentes; la expansión de la producción de trigo creó problemas en países como Argentina cuando la producción europea se recuperó de la guerra (Tracy, 1964: 117-118). La oferta excesiva de materias

[12] La mayor parte de la inversión era función de la importación de bienes de capital, que a su vez dependía de la disponibilidad de divisas. Así, la tasa de crecimiento de estas economías estaba determinada por la oferta de divisas generadas por la exportación o los préstamos externos, que durante el conflicto bélico eran naturalmente pequeños.

primas, en la medida que deprimía los precios, agravaba el desequilibrio de la balanza de pagos y aumentaba la dependencia de la financiación externa. Dada la lentitud en el ajuste de estos mercados, se ha sugerido que los países exportadores de materias primas desempeñaron un papel decisivo en los orígenes de la Gran Depresión. Algunos autores han otorgado tal relevancia al exceso de producción de productos primarios como elemento determinante de la crisis,[13] que en su opinión la Gran Depresión hubiese ocurrido sin la recesión de los países industriales. Otros opinan que la producción primaria no fue el factor determinante, pero consideran que la situación del mercado de materias primas contribuyó a agravar la depresión iniciada en 1929 (Copeland, 1938). A pesar de estas posiciones extremas sobre el papel de los países exportadores de materias primas en el origen de la crisis internacional, resulta poco acertado atribuir al mercado de materias primas la causa de la Gran Depresión, aunque el punto de inflexión de algunos de dichos países se iniciase antes que en las principales naciones industriales.

Los cambios en el comercio mundial no ocurrieron exclusivamente en los volúmenes y precios de las mercancías negociadas, sino también en su estructura geográfica y en su estabilidad. Por otra parte, después de la primera Guerra Mundial, Estados Unidos ganó preponderancia comercial y financiera internacional frente a la Gran Bretaña. La cuota estadunidense en el comercio mundial ascendió de 22.4 a 32.1% entre 1913 y 1920, mientras la de Europa descendió de 58.4 a 49.2% (Woytinsky y Woytinsky, 1953: 45). Las relaciones económicas de los países latinoamericanos se volcaron hacia Estados Unidos, que a su vez remplazó a la Gran Bretaña como principal mercado financiero.

Hasta la conflagración mundial, la Gran Bretaña poseía 47% de las inversiones externas mundiales de largo plazo; le seguían Francia y Alemania con 20.7 y 16.1%, respectivamente. Por entonces, Estados Unidos concedía tan pocos préstamos exteriores que eran superados por las entradas de capital, con lo cual era un deudor neto. La guerra cambió la condición

[13] Los principales trabajos en que se sostiene esta tesis son: Timoshenko (1953: 55-56), Condliffe (1951: 481) y el *Informe de Ohlin* de la Sociedad de Naciones (1931: 38-59).

acreedora de Europa, así como la pauta y el carácter de los préstamos. Las deudas de guerra y de reconstrucción contribuyeron al cambio de posición financiera entre países.[14] En 1920, Estados Unidos era el principal acreedor neto a largo plazo, por 3 300 millones de dólares (Fearon, 1979: 16-19). Durante los veinte, Estados Unidos realizó inversiones externas a largo plazo por 9 000 millones de dólares aproximadamente, que representaron dos tercios del total mundial (Lewis, 1938: 447-450). En los mismos años, el excedente financiero británico se redujo por el deterioro de la balanza comercial y la disminución de los intereses y dividendos recibidos del extranjero. A pesar de ello, la Gran Bretaña continuó transfiriendo fondos, incluso en periodos como el de 1924-1927, con base en sus propios préstamos (prestaba a largo y pedía a corto plazo), con lo cual impulsaba un desequilibrio financiero internacional.[15] Asimismo, la presión no oficial del Imperio británico llevó a un cambio en el destino de las inversiones a favor de las naciones de la Commonwealth, de 47% en 1913 a 59% en 1931.

Por otra parte, durante la década de los veinte las finanzas internacionales mostraron marcadas fluctuaciones. El primer auge se inició en 1919 y finalizó en 1921, el segundo comenzó en 1924 y terminó abruptamente en 1928; ambos tuvieron serias consecuencias para la estabilidad económica internacional.

La mayoría de los países latinoamericanos recibieron una gran proporción de préstamos e inversiones estadunidenses durante los años veinte.[16] Dicho endeudamiento se caracterizó

[14] Durante el auge de posguerra de 1919-1920, los países europeos importaron bienes por 17 500 millones de dólares y sólo exportaron por 5 000; el déficit comercial fue financiado en 80% por Estados Unidos; véase League of Nations (1943). Otros países con excedentes comercializables de productos primarios, como Argentina, también concedieron préstamos a países europeos; véase Naciones Unidas (1949: 9-10).

[15] El endeudamiento británico a corto plazo y la concesión de préstamos a largo plazo contrastaban con la posición financiera francesa, que invertía en obligaciones externas a corto plazo (Moggridge, 1972).

[16] Del total de inversiones externas estadunidenses, un tercio —casi 5 000 millones de dólares— fueron a América Latina. De ellos, 808 millones fueron a Argentina (359 directas y 449 de cartera), 694 a México totalmente directas y 557 a Brasil (210 directas y 347 de cartera); es decir, estos tres países absorbieron más de 40% de las inversiones, mientras que si se le suman las correspondientes a Cuba (1 066 millones) y Chile (701) implican más de tres cuartas partes. Véase Peters (1934: 102).

por un cambio de táctica de los banqueros, en particular de los norteamericanos, que enviaban a sus agentes a la búsqueda de clientes en los países latinoamericanos (Fearon, 1979: 19). Tal proceso de colocación de préstamos fue calificado más recientemente de "danza de los millones"[17] y "diplomacia del dólar" (Marichal, 1988: 199-233), tanto por el descuido de los prestatarios como por la desaprensión de los prestamistas. El volumen de créditos concedidos fue sustancial, pero no fueron utilizados óptimamente. De hecho, el modo en que fueron invertidos sirvió para desestabilizar, más que para mantener el equilibrio de la balanza comercial de los países latinoamericanos (North, 1962: 43). El flujo de fondos permitió cubrir desequilibrios de la balanza de pagos, pero al mismo tiempo agravó las dificultades estructurales de aquellas economías, de modo que cuando el flujo financiero cesó, el sistema estaba más desestabilizado. La concesión de préstamos terminó junto con el auge de posguerra: las autoridades estadunidenses restringieron abruptamente los fondos públicos destinados al exterior, y el alza de los tipos de interés frenó la salida de inversiones privadas. Las salidas netas de capital de Estados Unidos descendieron de 2912 millones de dólares en 1920 a 878 en 1921, y siguieron disminuyendo hasta 1923.

Las presiones del sector exterior obligaron a los gobiernos a devaluar sus monedas. Además, la caída de los precios de las materias primas aumentó, en términos reales, los servicios de la deuda externa. La solución llegó en 1924, cuando se reanudó el flujo financiero. Los préstamos al extranjero de Estados Unidos y la Gran Bretaña ascendieron desde 529 millones de dólares en 1923 a 1921 millones en 1928, pero cayeron a 1118 millones en 1929. Durante la depresión, los créditos de dichos países fueron mínimos y los acreedores se transformaron en importadores de capital (véase la Gráfica I.2).

Latinoamérica fue una de las principales regiones prestatarias durante la segunda mitad de los años veinte. Entre 1924 y 1930, los países de la región recibieron la cuarta parte de los

[17] La expresión "danza de los millones" es el estereotipo financiero de los años veinte planteado por Thorp y Londoño (1988: 104). Desde una perspectiva más general, Palafox (1980b: 33) destacó que "La rivalidad entre Nueva York y la City llevó, de forma paralela al fuerte aumento de los préstamos exteriores concedidos por ambos, a la relajación de las normas de prudencia seguidas hasta entonces en la concesión de préstamos a otros países".

préstamos exteriores estadunidenses y 17% de los británicos; y esto a pesar de que algunas naciones como México no recibieron fondos oficiales. En el Cuadro I.1 se ilustran las tendencias del segundo ciclo financiero de 1924-1930; en él se podrá observar que los préstamos estadunidenses y británicos disminuyeron apreciablemente desde 1928.

CUADRO I.1. *Emisiones de capital al extranjero de Estados Unidos y la Gran Bretaña, 1924-1930; valores anuales totales y porcentaje para América Latina (millones de dólares)*

	1924	*1925*	*1926*	*1927*	*1928*	*1929*	*1930*	*Total*
Estados Unidos								
Total de préstamos	969	1076	1125	1337	1251	671	775	7204
América Latina	191	163	377	359	331	176	199	1796
Porcentaje América Latina	19.7	15.1	33.5	26.9	26.5	26.2	25.7	24.9
Gran Bretaña								
Total de préstamos	590	419	536	539	670	447	495	3696
América Latina	31	68	129	126	96	78	101	629
Porcentaje América Latina	5.3	16.2	24.1	23.4	14.3	17.4	20.4	17.0

FUENTE: elaboración propia con base en Sociedad de Naciones (1931a: 353).

Con los préstamos de esta década, todos los países latinoamericanos aumentaron sus pasivos a largo plazo. En Argentina, gran parte de la deuda contraída se destinó a fines improductivos, y la facilidad para la obtención de fondos en el extranjero permitió al país mantener déficit comerciales y presupuestarios persistentes (Peters, 1934: 125-127). En general, los compromisos de este periodo eran bastante frágiles: los países latinoamericanos pagaban al año 660 millones de dólares por el servicio de su deuda externa, que representaban el doble de sus entradas netas de capital (Naciones Unidas, 1955: 15). Como la afluencia de capital extranjero era inestable, se creía que era esencial seguir una política deflacionaria para atraer inversiones que aportasen saldos externos para los futu-

ros servicios de deuda. Sin embargo, las medidas deflacionarias eran contraproducentes porque afectaban negativamente los beneficios y la formación interna de capital (Kindleberger, 1985b: 360-375).

La conmoción financiera crucial se inició en junio de 1928,[18] cuando la Reserva Federal estadunidense elevó los tipos de interés para desacelerar la demanda interna, que redujo la caída de las emisiones por cuenta extranjera desde 530 millones de dólares en el segundo trimestre de 1928 a 119 millones en el trimestre siguiente. Esto tuvo efectos desestabilizadores en los mercados internacionales. Entre 1928 y 1929, las nuevas emisiones de los seis principales prestatarios (Alemania, Japón, Australia, Argentina, Brasil y Colombia) descendieron abruptamente de 570 a 52 millones de dólares. Como consecuencia de la restricción del crédito externo estadunidense, de junio de 1928 a septiembre de 1929 Argentina perdió 173.3 millones de dólares de reservas de oro (Fleisig, 1972: 156-157 y Phelps, 1938: 53-54). En esa tesitura, no resulta extraño que en diciembre de 1929 Argentina y Uruguay abandonaran el patrón oro.

Si los banqueros norteamericanos no se atuvieron a las normas bancarias sensatas al prestar a los países latinoamericanos entre 1925 y 1928 (Thorp y Londoño, 1988: 115), cuando restringieron los préstamos en junio de 1928 actuaron aún más a la ligera (Marichal, 1988: 235-241). A partir de este año, en la mayoría de los países exportadores de materias primas se agravaron los desequilibrios de la balanza de pagos, porque los valores de las exportaciones bajaban más de prisa que los de las importaciones, y porque los servicios de la deuda externa, fijados en oro, crecían en términos reales ante la caída de los precios de exportación. Los intentos de compensar el descenso de los precios de exportación aumentando las cantidades enviadas al mercado mundial desplomaron aún más los precios. En consecuencia, se buscaron otras salidas desesperadas a través de la devaluación, la deflación, el cese de pagos de deudas y el abandono del patrón oro.[19] Al retirarse del patrón oro, ciertos países impusieron una carga adicional a los que permanecieron apegados a él.[20] Se gestó así una espiral deflacionaria que acabó con el sistema monetario basado en el patrón oro (Foreman-Peck, 1983: 237-247).

La política monetaria de Estados Unidos, al cortar los préstamos internacionales, indujo la crisis financiera que desequilibró el sistema económico internacional. Muchos países deudores que dependían de esos flujos de capitales externos no pudieron sostener las reglas monetarias. Adicionalmente, la mayoría de las naciones exportadoras de materias primas concentraban su comercio en uno o pocos productos, con una amplia inestabilidad en la demanda y la oferta que sólo podía compensarse con la adecuada financiación externa. La política de la Reserva Federal no sólo restringió este financiamiento exterior, sino, también, la propia demanda interna y las importaciones de Estados Unidos. Aquellas medidas monetarias restrictivas acentuaron la deflación, la baja de los precios de las materias primas —que ya mostraban una tendencia descendente—, el desequilibrio comercial y las dificultades para atender los servicios de la deuda externa. Por tanto, a medida que la recesión y las restricciones comerciales y financieras se generalizaron, se agravaron los desequilibrios en la balanza de pagos de los países exportadores de productos primarios. Al comenzar la década de los treinta, algunas autoridades latinoamericanas optaron por apartarse de las normas del orden económico internacional. Esta desviación de la ortodoxia no fue el resultado de un nuevo enfoque de política económica, sino simplemente la consecuencia de las adversas circunstancias externas manifestadas en un drenaje de reservas, en restricciones de financiamiento externo, en una disminución de las transacciones comerciales y también en desequilibrios presupuestarios por la caída de la principal fuente de ingresos fiscales: los impuestos sobre importaciones y exportaciones.

[18] Según Palafox (1980b: 33), "la elevación de los tipos de interés en Estados Unidos en el verano de 1928 para contener el auge bursátil que entonces se iniciaba y, sobre todo, la caída de la inversión interna en ese país a partir de finales de 1929 repercutirían gravemente en el exterior".

[19] Los primeros abandonos del patrón oro fueron los de Argentina y Uruguay en diciembre de 1929, acompañados a principios de 1930 por los de Australia y Nueva Zelanda. Véase Cassel (1936: 62).

[20] Dentro de América Latina, un caso típico de apego al patrón oro fue el de Chile, que abandonó la paridad fija del peso en marzo de 1932, seis meses después de la devaluación de la libra esterlina. Un miembro de la misión Kemmerer —F. Fetter— planteó que Chile constituía una esperanza para América Latina por su apego al patrón oro; por cierto, fue Chile uno de los países grandes más afectados por la Gran Depresión. Véase Marfan (1984: 95).

El impacto externo y la transmisión de la crisis

La Gran Depresión causó una conmoción en la economía mundial que afectó con distinta intensidad a casi todos los países del mundo. Aunque algunos gobiernos pudieron reforzar o suavizar la conmoción exógena con sus políticas internas, en general, para los países latinoamericanos, la crisis fue un producto importado[21] que afectó su actividad económica y se manifestó especialmente en una disminución del volumen de importaciones que superó ampliamente la contracción productiva.

En los años veinte, los países exportadores de materias primas no encontraron especiales dificultades para alcanzar el equilibrio de la balanza de pagos y un apreciable crecimiento del producto. A principios de los veinte los precios habían bajado, pero crecieron a mediados del decenio; en cambio, tras la caída de 1929 no hubo recuperación de precios. La diferencia entre la fase previa y la posterior a 1929 ha sido atribuida a la pérdida de flexibilidad salarial a la baja de los países industrializados.[22] Además, tras 1925 los precios de las materias primas empezaron a bajar y se acumularon existencias de algunos productos; pero la afluencia de capital extranjero permitía financiar los eventuales desequilibrios de la balanza comercial.

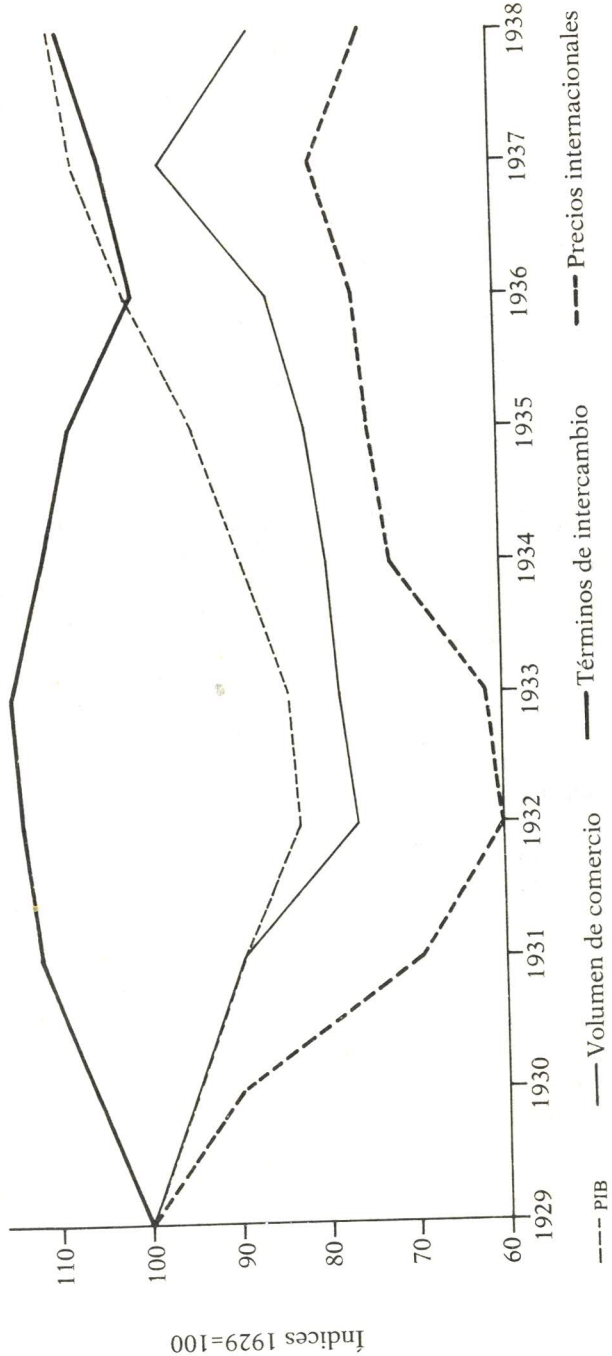
Sobre las consecuencias de la crisis, acierta Maddison (1988: 15) al afirmar: "La depresión mundial de 1929-1932 se originó claramente en el 'centro' (los países capitalistas avanzados) y se transmitió a la 'periferia' (los países exportadores de productos primarios)". Los mecanismos de transmisión de la crisis a países como Argentina, Brasil y México fueron básicamente cuatro: *1)* la reducción del comercio mundial, *2)* el deterioro de los términos del intercambio, *3)* la deflación a nivel internacional y *4)* el reflujo de capital.

1. La caída de las importaciones de los países desarrollados fue mayor que la disminución de su producción. La mayor caí-

[21] Pese al carácter generalizado de la crisis en las economías capitalistas, todavía existen algunas dudas u opiniones controvertidas sobre dónde se inició la depresión de 1929; sin embargo, casi ningún autor ha encontrado una causa decisiva fuera de Estados Unidos o Europa. La excepción sería Latham (1981: 184-185), que la atribuye a los países exportadores de materias primas.

[22] Después de 1921 los contratos sindicales ya no habían permitido un ajuste al coste de vida en los dos sentidos. Véase Temin (1971: 67 y 1989: 41-87).

Gráfica I.1. *Indicadores de producción, comercio y precios de los países desarrollados, 1929-1938* (*Índices de 1929=100*)*



* Las variables surgen de la media ponderada de 16 países desarrollados.

Fuente: elaboración propia con base en Maddison (1988: 18).

da del comercio exterior que de la producción nacional resultaba normal en los ciclos económicos; sin embargo, no eran tan usuales la quiebra del sistema comercial y el cerrado proteccionismo que impidieron la recuperación de las importaciones. El volumen de importaciones de los países industrializados se redujo 23.5% de 1929 a 1932, y a principios de la segunda Guerra Mundial aún no se había recuperado (véase la Gráfica I.1).

2. Los países exportadores de materias primas se vieron afectados por una caída de los precios de sus exportaciones superior al de sus importaciones (véase la Gráfica I.1). Este cambio en los precios relativos redujo aún más el poder de compra de las exportaciones, ya contraído por el menor volumen de importaciones de los países desarrollados.

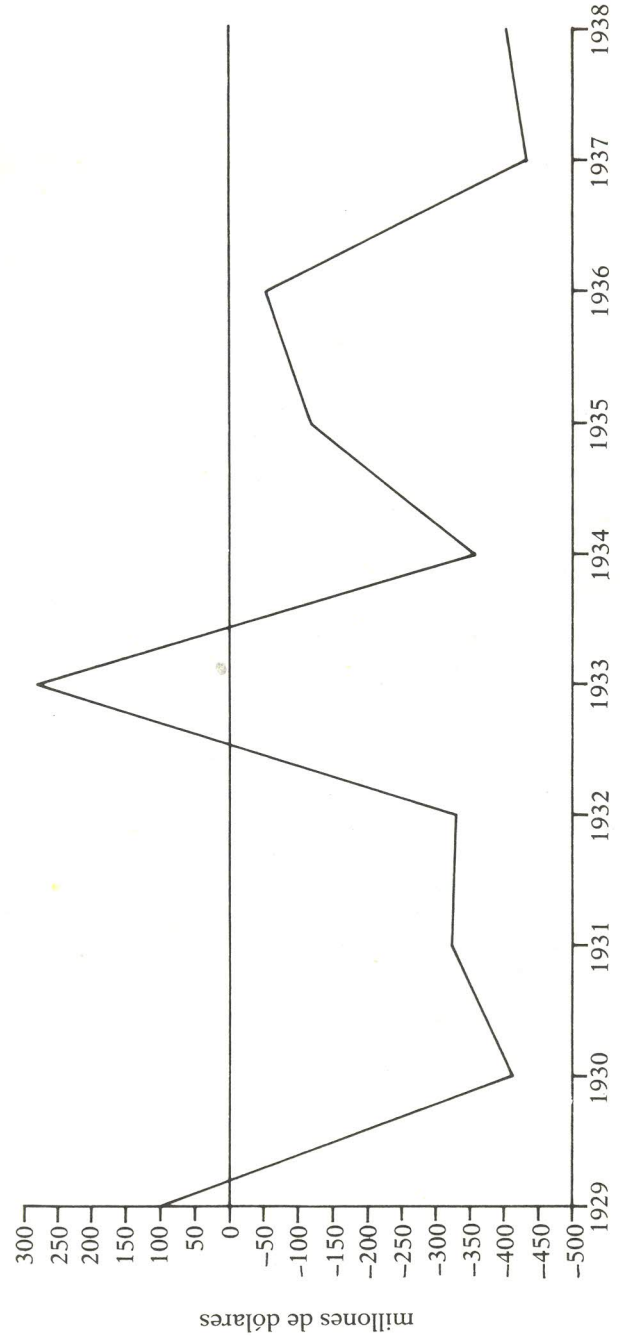
3. La deflación mundial acompañó al cambio de precios relativos, propio de los términos del intercambio (véase la Gráfica I.1). La deflación implicaba una distribución de las cargas entre deudores y acreedores, a favor de los últimos en la medida en que pudieran cobrar las deudas en oro. La caída en el nivel de precios debilitaba la confianza empresarial y reducía las inversiones aumentando las fuerzas de la deflación. Por eso, el proceso deflacionario invertía el flujo de capitales y aumentaba la carga real de la deuda externa.

4. Mientras en los años veinte los países desarrollados enviaban flujos de capital que permitían aumentar la capacidad de compra de las exportaciones de los países exportadores de productos primarios, como consecuencia de la crisis del mercado financiero internacional entre 1930 y 1938 el flujo se invirtió y sólo en 1933 resultó positivo (véase la Gráfica I.2).[23] La transferencia financiera hacia los países desarrollados impulsaba el proceso deflacionario de los países menos desarrollados.

La contracción de la actividad fue más profunda y prolongada en Estados Unidos y Canadá que en Europa, Japón y Australia (véanse el Cuadro I.2 y las gráficas I.3 a I.5); asimismo, la disminución de las importaciones de Estados Unidos fue superior a la de su PIB. Entre 1929 y 1932, el coeficiente de importaciones respecto al PIB disminuyó en Estados Unidos de

[23] Según otras fuentes, la transferencia financiera hacia los países industrializados fue aún mayor: 8400 millones de dólares entre 1930 y 1934 y 4800 entre 1935 y 1938. Véase Eichengreen y Portes (1987: 16-19).

GRÁFICA I.2. *Flujo neto de capitales de los países desarrollados a los menos desarrollados, 1929-1938 (millones de dólares)*



FUENTE: elaboración propia con base en Maddison (1988: 18).

5.53 a 2.83%, mientras para América Latina en su conjunto el coeficiente de importaciones estadunidense cayó de 1.28 a 0.69%. De las exportaciones de todos los países latinoamericanos, 48% se dirigía hacia Estados Unidos en 1929, y el volumen de esas ventas se redujo a 41.5% en 1932. La preponderancia de la economía estadunidense para Latinoamérica en su conjunto no implicaba que todos sus países mantuvieran una relación comercial similar. La composición de las exportaciones por país de destino era diferente; en consecuencia, también lo era la repercusión que la economía estadunidense podía tener sobre el comercio exterior y la actividad de las economías latinoamericanas. Durante los años veinte, las exportaciones mexicanas se dirigían en 75% a Estados Unidos y en 22% a Europa; en el caso brasileño, 45% de las ventas externas iban a Estados Unidos y otro 45% a países europeos; mientras Argentina sólo destinaba 9% de sus exportaciones al mercado estadunidense, 29% al británico y 35% al de otras naciones europeas. Consiguientemente, como la depresión tuvo distinta intensidad sobre las rentas nacionales y las importaciones estadunidenses y europeas, se podría incurrir en un error al generalizar en las relaciones "centro-periferia" como dos grupos de países homogéneos en términos de comercio exterior o América Latina frente a países industrializados.

La mayor contracción del comercio mundial frente a la producción se vio reforzada por un creciente proteccionismo. En junio de 1930, Estados Unidos impuso barreras proteccionistas con la promulgación de la Hawley-Smoot Tariff Act. En 1931, la Gran Bretaña aplicó la Ley de Importaciones Anormales, y en 1932 firmó el Acuerdo de Ottawa para los miembros de la Commonwealth. El proceso proteccionista iniciado por Estados Unidos se difundió por todos los países desarrollados.[24]

[24] Ciertamente al proteccionismo estadunidense y británico hay que ubicarlo en un contexto más amplio. Como afirma Palafox (1980b: 35): "Medidas de protección arancelaria se habían aplicado en distintos países antes de 1930... pero la definitiva aprobación del citado arancel (Hawley-Smoot)... fue considerada por el resto de los países como una declaración de guerra comercial".

Las repercusiones sobre distintos países

Los efectos contractivos de la Gran Depresión sobre la actividad han sido analizados para distintos países y conjuntos de países —industrializados o de algunas regiones como la latinoamericana y la asiática—.[25] Aquí pretendo confrontar la evolución en términos productivos globales y del sector industrial, en particular de Argentina, Brasil y México, frente a otros países a los que se considera representativos de la situación mundial. En el análisis comparativo se tendrán en cuenta no sólo las regularidades en la crisis, sino también las diferencias entre los tres países latinoamericanos, comúnmente ignoradas, y las correspondientes a las restantes naciones. En el Cuadro I.2 y las gráficas I.3 a I.5 se ilustran las tendencias del producto interior bruto de los países escogidos.

De los tres países latinoamericanos, México fue el que notó más profundamente los síntomas de la crisis internacional. Su PIB, cuando alcanzó el mínimo en 1932, se encontraba deprimido 19% respecto de 1929. La caída del PIB mexicano se inició en 1929, y no en 1930; fue una evolución similar a la de España, y en menor medida a las de Alemania y Australia. Mientras en 1933 ya había comenzado la recuperación mexicana (8.7%), Estados Unidos y Canadá continuaban en una depresión que ubicaba sus PIB 30% por debajo de las cifras de 1929. La temprana recuperación de México de la crisis resultó notable, en especial si se considera la "condicionalidad" geográfica respecto de Estados Unidos.[26]

Argentina se encontró en una situación intermedia. El declive y la recuperación del PIB fueron menos pronunciados, pero siguieron una tendencia similar a la mexicana. El suelo de la crisis también lo encontró en 1932, cuando el PIB era 13.8 puntos inferior al de 1929. En 1935 ya se había recuperado el PIB del año en que se inició la Gran Depresión. Pese a la rela-

[25] Un conjunto de análisis sobre la evolución de los países de América Latina en los años treinta fue compilado por Thorp (1988), y un trabajo comparativo sobre los países latinoamericanos y asiáticos en las crisis de las décadas de los treinta y los setenta fue realizado por Maddison (1988).

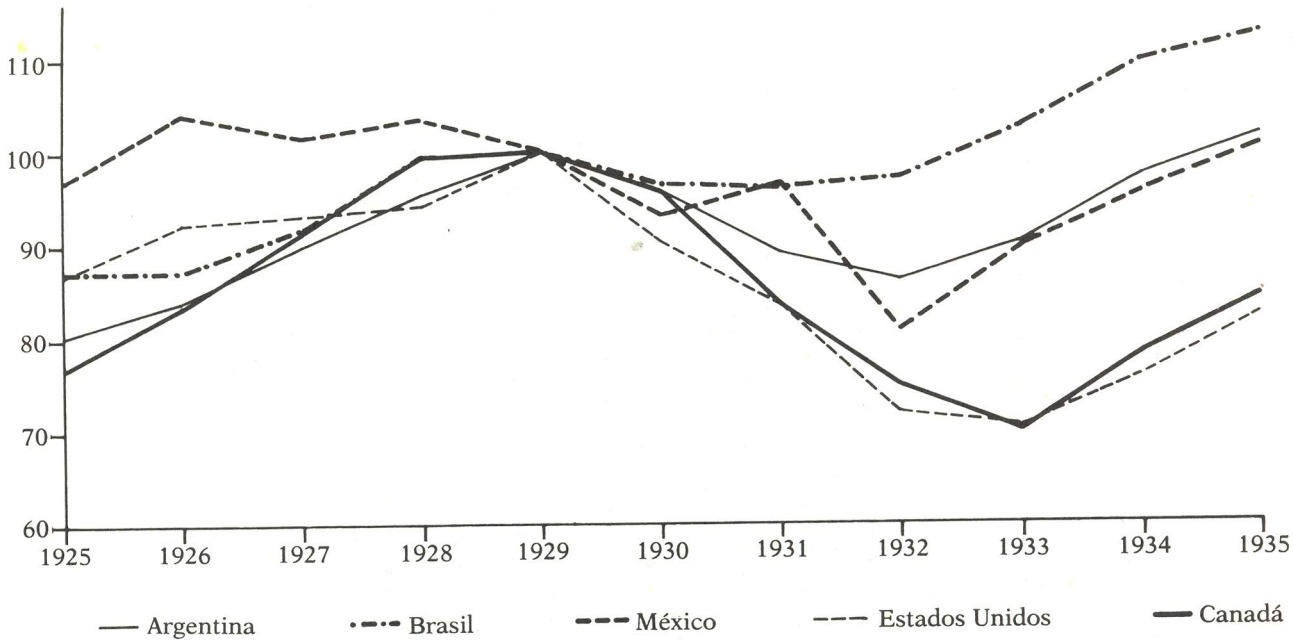
[26] En términos de FitzGerald (1988: 295), dicha "condicionalidad" iba más allá del hecho de que la mayor parte de su comercio fuera a Estados Unidos, y era que la propiedad de muchos activos productivos se encontraba en aquel país y que una cantidad considerable de trabajadores se emplearan en él.

CUADRO I.2. *Índices del PIB, 1920, 1925-1935 y 1939 (1929=100)*

	1920	*1925*	*1926*	*1927*	*1928*	*1929*	*1930*	*1931*	*1932*	*1933*	*1934*	*1935*	*1939*
Argentina	60.8	80.2	84.0	90.0	95.6	100.0	95.9	89.2	86.2	90.3	97.4	101.7	116.7
Brasil	74.9	87.0	87.2	91.8	99.3	100.0	96.6	96.1	97.2	102.6	109.6	112.7	135.0
México	—	96.6	104.0	101.6	103.4	100.0	93.2	96.6	81.0	89.7	95.6	100.5	123.0
EUA	70.4	86.6	92.3	93.2	94.2	100.0	90.4	83.5	72.0	70.6	76.0	82.6	101.6
Canadá	70.4	76.6	83.4	91.2	99.6	100.0	95.7	83.6	74.9	69.9	78.4	84.5	105.2
Gran Bretaña	84.7	92.2	88.8	96.0	97.1	100.0	99.3	94.2	94.9	97.7	104.1	108.1	119.6
Alemania	64.9	85.1	87.4	96.2	100.4	100.0	98.6	91.1	84.2	89.5	97.7	105.0	150.9
Francia	65.0	87.0	88.0	87.0	92.0	100.0	97.0	93.0	89.0	93.0	93.0	90.0	100.0
Italia	76.7	91.7	92.5	90.2	97.0	100.0	94.7	93.9	96.2	96.2	96.2	105.3	121.8
España	90.6	98.6	96.8	96.4	104.8	100.0	111.2	88.5	112.0	98.3	107.6	98.5	—
Japón	73.9	87.6	88.4	89.8	96.6	100.0	92.8	95.9	96.8	100.9	111.7	114.4	152.2
Australia	78.8	99.5	100.1	102.1	100.2	100.0	95.9	92.0	95.5	100.2	103.2	106.9	118.8

FUENTE: Argentina, Brasil y México: CEPAL (1978), paridades del poder adquisitivo a precios de 1970, ajustado a 1929=100; Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Italia, Japón y Australia: Maddison (1986: 220-222), índices 1913=100; España: Carreras (1985), Gasto Nacional Bruto, índice 1913=100, ajustado a 1929=100.

GRÁFICA I.3. *Índices del PIB de Argentina, Brasil, Canadá, Estados Unidos y México, 1925-1935 (1929=100)*



FUENTE: Cuadro I.2.

ción comercial y financiera con la Gran Bretaña y Estados Unidos, respectivamente, Argentina no siguió las fluctuaciones de dichos países. La Gran Bretaña tocó el punto más bajo en 1931, mientras Argentina se demoró un año; un retraso similar se observa en la recuperación de los valores del PIB de 1929, en 1934 para el caso británico y en 1935 para el argentino.

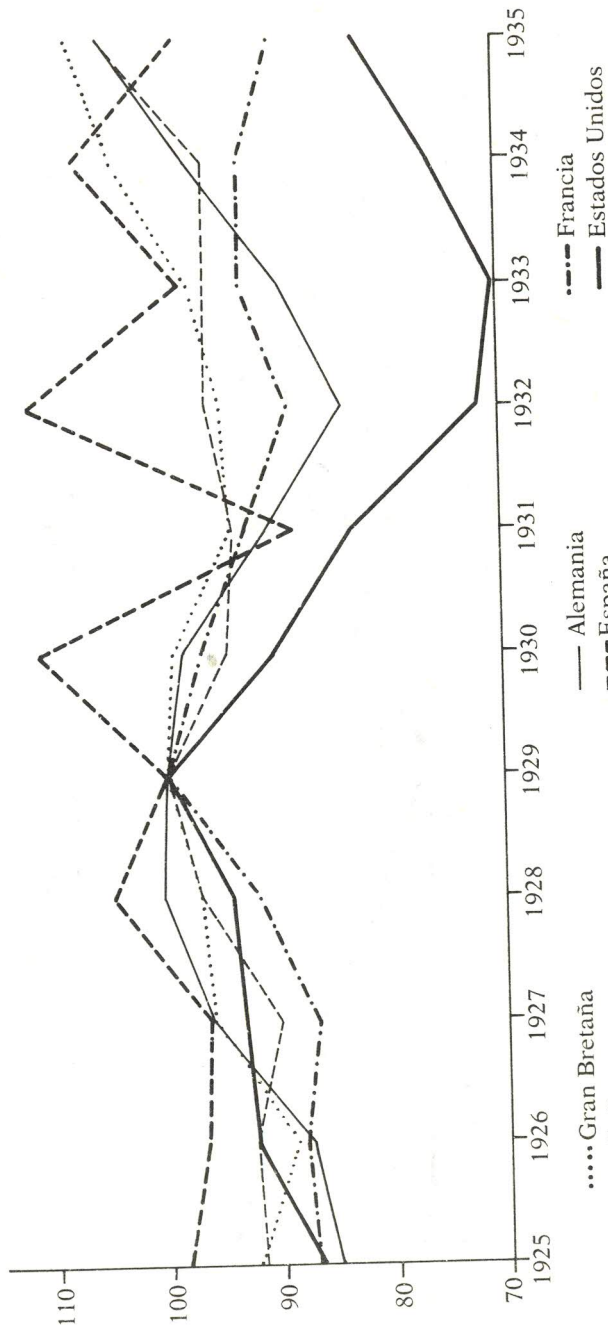
La evolución económica de Brasil fue distinta a la de los otros países, y en él puede hablarse de estancamiento o recesión más que de crisis profunda. El PIB brasileño acusó un leve declive, que en los tres años posteriores a 1929 osciló entre 2.8 y 3.9%. El punto inferior de la crisis lo encontró en 1931. En 1933, cuando Estados Unidos tocaba fondo, Brasil ya había superado en 2.6% el PIB de 1929. Probablemente, la brasileña haya sido una de las experiencias con mayor éxito en la recuperación; sólo Japón y Australia habían alcanzado, en 1933, el PIB de 1929 (véase la Gráfica I.5). Es notable en el caso brasileño el escaso impacto sobre la actividad productiva, pese a su apertura al exterior y su amplia relación comercial con Estados Unidos —45% de sus exportaciones se dirigían a ese mercado—. De alguna forma, en Brasil se logró compensar endógenamente la crisis internacional, que pudo haberse transmitido a través del sector exterior.

Con los datos del Cuadro I.2 no se puede afirmar que la mayor expansión productiva durante la década de los veinte implicase peores efectos recesivos en la crisis de los treinta en estos países latinoamericanos.[27] En primer término, México tuvo más dificultades de crecimiento en los veinte y fue el más afectado por la crisis. Argentina creció notablemente en los años veinte, de los doce países considerados fue el que más expandió su producto y su recesión fue inferior a la de Estados Unidos, Canadá y México, aunque resultó similar a la de los países europeos que más crecieron en los veinte (Alemania y Francia; véase la Gráfica I.4). Por último, Brasil tuvo un crecimiento semejante a la mayoría de los países durante los años veinte y, como se ha visto, la crisis de los treinta no fue más intensa.

Las fluctuaciones productivas de cada país permiten establecer tres comportamientos distintos durante los años de la

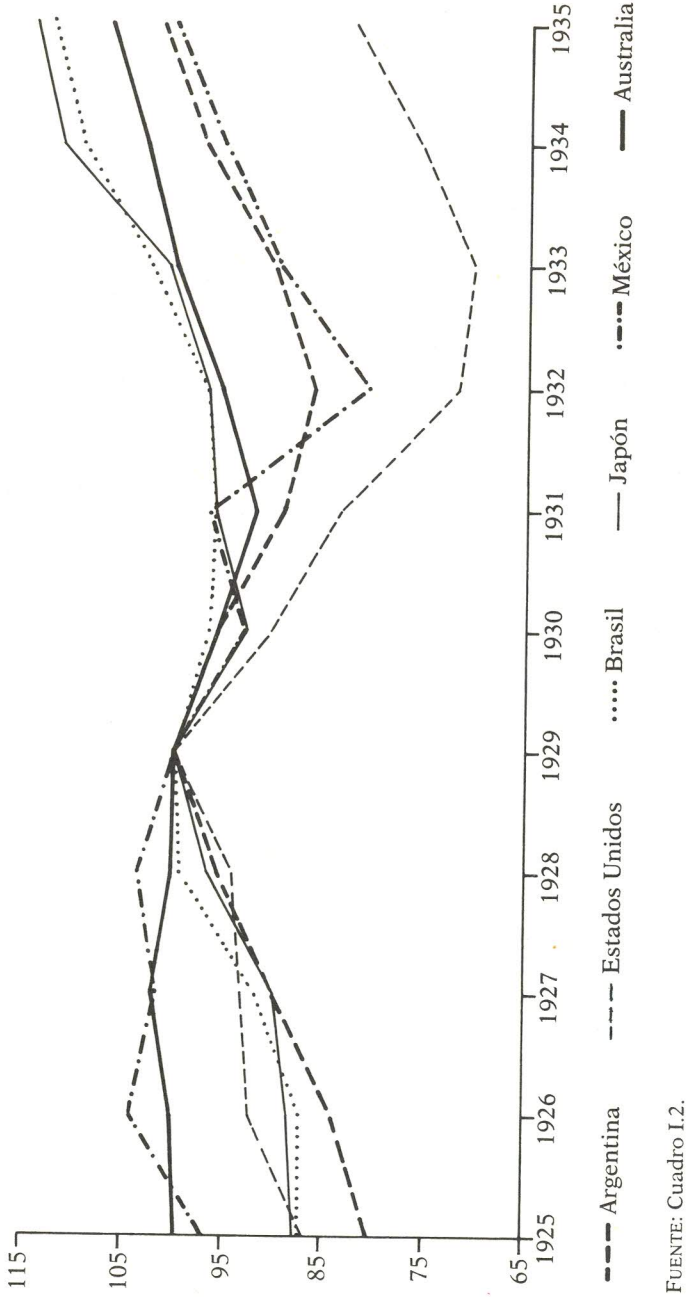
[27] Generalización que se ha aplicado a los países europeos. Véase Fearon (1979).

GRÁFICA I.4. *Índices del PIB de Alemania, Francia, España, Estados Unidos, Italia y Gran Bretaña, 1925-1935 (1929=100)*



FUENTE: Cuadro I.2.

GRÁFICA I.5. *Índices del* PIB *de Argentina, Australia, Brasil, Estados Unidos, Japón y México, 1925-1935 (1929=100)*



FUENTE: Cuadro I.2.

Gran Depresión. En primer lugar, Brasil tuvo éxito tanto para iniciar la recuperación en 1931, como para alcanzar en 1933 un PIB similar al de 1929, una pauta asimilable a la de Japón y Australia (véase la Gráfica I.5). En segundo lugar, Argentina y México tocaron fondo un año más tarde, y en 1935 recuperaron el PIB de 1929, una pauta parecida a la de varios países europeos (confróntense las gráficas I.3 y I.4). Por último, Estados Unidos y Canadá alcanzaron el punto mínimo en 1933, cuando los países del primer grupo ya se habían recuperado. Resulta extraño que México evolucionase más favorablemente que Estados Unidos y Canadá, pues sus exportaciones se dirigían en 75% al mercado estadunidense y existía una "condicionalidad" geográfica.[28] También destaca que, pese al elevado grado de apertura y la eventual vulnerabilidad, los tres países latinoamericanos se comportaron bastante bien durante los años treinta, en especial si se los compara con Estados Unidos.

La crisis de los treinta fue un fenómeno global, en el que intervinieron factores comerciales, financieros e institucionales, pero en muchos casos se ha utilizado como indicador del declive a la producción industrial más que al PIB (Fearon, 1979 y Temin, 1991). Como las regularidades entre los países desarrollados fueron mayores en la producción industrial —cuya crisis fue mayor— que en el PIB, es interesante comparar la evolución industrial de los tres países latinoamericanos con el resto de los seleccionados, reflejada en el Cuadro I.3.

De los dos últimos cuadros, se deduce que la crisis del sector industrial fue más profunda y que se inició antes que la general en los principales países desarrollados —Estados Unidos, Canadá, la Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia—; contrariamente, la recuperación de dicho sector fue más lenta que la global en todos esos países, excepto en Francia. También se advierte una mayor coincidencia en el año crítico del sector industrial (1932) que en el del PIB.

México y Argentina también alcanzaron en 1932 su menor producción industrial. En México, la crisis industrial fue más grave en ese año, 30.7% respecto de 1929. En Argentina, la producción industrial de 1932 fue 17.5% inferior que en 1929,

[28] Otro efecto de la crisis fue la expulsión de trabajadores mexicanos de Estados Unidos. Véase Carreras de Velasco (1974).

CUADRO I.3. *Índices del producto industrial, 1927-1935 (1929=100)*

	1927	*1928*	*1929*	*1930*	*1931*	*1932*	*1933*	*1934*	*1935*
Argentina	85.4	95.3	100.0	98.9	87.8	82.5	93.5	106.1	109.1
Brasil	99.8	102.9	100.0	96.3	97.7	97.1	101.3	111.7	123.3
México	97.2	94.7	100.0	99.5	94.6	69.3	92.1	100.0	116.2
EUA	89.0	93.0	100.0	81.0	68.0	54.0	64.0	66.0	76.0
Canadá	83.0	93.0	100.0	85.0	72.0	58.0	60.0	74.0	81.0
Gran Bretaña	96.0	94.0	100.0	92.0	84.0	84.0	88.0	99.0	106.0
Alemania	102.0	99.0	100.0	86.0	68.0	53.0	61.0	80.0	94.0
Francia	79.0	91.0	100.0	100.0	78.0	87.0	96.0	105.0	120.0
Italia	—	92.0	100.0	92.0	78.0	67.0	74.0	81.0	92.0
España	91.6	100.3	100.0	105.3	94.4	93.6	92.6	94.7	97.9
Japón	83.0	90.0	100.0	95.0	92.0	98.0	113.0	129.0	142.0

FUENTE: Argentina, Brasil y México: CEPAL (1978), PIB industrias manufactureras a precios de 1970, 1929=100; Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Italia y Japón: League of Nations (1937); España: Carreras (1985), extraído de Comín (1987: 118). Índice de producción industrial 1929=100.

y la contracción 4.3% superior a la del PIB. La recuperación de la industria de Argentina y México fue más rápida que la del producto total. En 1934, el producto industrial argentino superaba en 6.1% al de 1929, mientras el mexicano lo igualaba; en ambos países el valor del PIB de 1929 se recuperó en 1935.

A diferencia de lo ocurrido en los países desarrollados, en Brasil la recesión industrial se inició con anterioridad a 1929, y tras 1930 comenzó la recuperación; en 1933 ya había alcanzado la producción de 1929. El único país de los tratados que se comportó de forma parecida a Brasil fue Japón, cuyo año crítico fue 1931, y en 1933 había superado el producto industrial de 1929. En ambos países el crecimiento del sector industrial fue superior al global.

En definitiva, Brasil tuvo una ejecutoria industrial bastante exitosa, parecida a la de Japón. Argentina y México mostraron una evolución industrial satisfactoria, similar a las mejores de los países europeos —Francia, la Gran Bretaña y, en menor medida, España—. Estos países latinoamericanos divergieron de Estados Unidos y Canadá, en donde, pese a que el sector industrial se recuperó antes que la economía global, a mediados de la década no alcanzaba el nivel de 1929, pauta que siguieron menos intensamente Italia y Alemania.

En los tres países latinoamericanos el sector industrial fue el que más creció y aportó a la recuperación global. Por el contrario, en Estados Unidos, Canadá, Alemania, Italia, la Gran Bretaña y Francia la industria inició y agravó la crisis; además, excepto en Francia, el sector industrial se retrasó en la recuperación global, como se advierte en los niveles de 1935. Las experiencias de los países más desarrollados de Europa y del norte de América permiten considerar la crisis de los treinta como un fenómeno propio del sector industrial. Esto no se cumple en los tres países latinoamericanos, pues en 1935 su sector industrial se encontraba en mejor situación que la economía global.

En síntesis, la crisis mundial afectó a través del sector exterior la actividad de las tres economías latinoamericanas; no obstante, la depresión del nivel de actividad general fue menos intensa en dichos países, y menos grave en el sector industrial.[29]

CONCLUSIONES. LAS MODERADAS CRISIS LATINOAMERICANAS

La primera Guerra Mundial tuvo efectos directos en las economías latinoamericanas que dificultaron el reajuste. En primer término, con el conflicto disminuyeron los flujos comerciales y financieros internacionales. En segundo lugar, el enfrentamiento fue un factor que llevó a los países beligerantes a apartarse de las reglas de política económica del patrón oro y el presupuesto equilibrado, generando algunos procesos inflacionarios que continuaron en la posguerra por las deudas y reparaciones de guerra. Por último, surgieron mecanismos de intervención gubernamental que, pese a ser casi totalmente

[29] Esto lo comparten las economías europeas más atrasadas como España; según Palafox (1980b: 36), "la evolución general de la economía española fue positiva durante los años treinta. Y aun cuando ello no implique la inexistencia de graves problemas... los porcentajes anuales de variación del producto nacional español demuestran su evidente separación de la tendencia económica general".

abandonados al fin de la conflagración, dieron experiencia para las circunstancias posteriores. México se vio más afectado por su propio enfrentamiento revolucionario que por la guerra mundial en sí misma, mientras Argentina y Brasil sufrieron las restricciones comerciales y financieras internacionales, que repercutieron sobre sus economías; en principio, las limitaciones para acceder a los mercados externos estimularon la producción interior de ciertos productos de importación de fácil sustitución; sin embargo, la escasez de insumos importados y la entrada de Estados Unidos en el conflicto en 1917 impidieron continuar con este proceso de industrialización, que se había iniciado antes de 1914.

Aunque sea innegable que la primera Guerra Mundial trastornó las pautas comerciales y financieras internacionales, sigue habiendo discrepancias sobre el carácter transitorio o definitivo de sus efectos para la recuperación posbélica. En general, una vez finalizado el conflicto surgió el optimismo en la restauración del antiguo régimen librecambista; la opinión económica dominante propugnaba el retorno a la denominada "normalidad", basada en el patrón oro y el equilibrio presupuestario. En el plano comercial, la principal consecuencia del periodo inmediato de posguerra fue un breve auge en los mercados de productos primarios; sin embargo, con la reconstrucción vino la primera recesión. Las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas, tanto por exceso de producción como por el retraso de ajuste de la oferta, persistieron hasta 1929. Así, los países exportadores de productos primarios tuvieron dificultades comerciales desde antes de la Gran Depresión. En el campo financiero, Estados Unidos remplazó a la Gran Bretaña como principal prestamista de Latinoamérica, reflejando el cambio de la posición acreedora de los principales países europeos frente a Estados Unidos. Durante los años veinte, el mercado financiero norteamericano registró fluctuaciones, y tanto el primer ciclo alcista, de 1919 a 1921, como el segundo, de 1924 a 1928, afectaron la estabilidad económica internacional. La práctica norteamericana de colocación del capital fue distinta de la británica de la preguerra y contribuyó a la inestabilidad de las economías latinoamericanas. Por último, la elevación de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal, en junio de 1928, redujo el volumen

de los préstamos e inversiones externas y condujo a pérdidas de reservas de otros países.

A pesar de las fluctuaciones comerciales y financieras de los veinte que anunciaban la recesión, la Gran Depresión fue imprevista. La crisis se originó en los países desarrollados y se transmitió al resto del mundo por cuatro mecanismos: la contracción del comercio internacional, el deterioro de las relaciones reales del intercambio netas de los países exportadores de productos primarios, el flujo de reservas hacia los principales centros financieros y un proceso de deflación global que aumentó la carga real de deudas. A partir de 1929, la actividad comercial disminuyó más que los PIB nacionales, aunque la depresión productiva tuvo distinta intensidad en cada país. En lo específico de las tres economías analizadas, tanto el grado de apertura comercial como la composición por destino de sus exportaciones eran diferentes, por lo que también fue distinta la intensidad de la repercusión de la crisis.

La crisis fue más intensa en Estados Unidos y Canadá que en los tres países latinoamericanos; fue significativo el caso de México, que alcanzó su recuperación antes que Estados Unidos pese a la vinculación regional. En el caso brasileño no se podría hablar de crisis sino de una leve recesión y rápida recuperación; precisamente cuando Estados Unidos tocaba el punto crítico en 1933, Brasil superó en 2.6% su PIB de 1929. Tampoco es generalizable, para estos casos, la opinión de que una mayor expansión en los veinte fue seguida de mayores depresiones en los treinta. México tuvo un menor crecimiento en los veinte y fue el más afectado de los tres considerados en los treinta; por otra parte, Argentina conoció una expansión en los veinte superior a cualquiera de las naciones consideradas, mientras que el descenso de su producción fue inferior a la de los países norteamericanos y semejante a la de algunos países europeos. Desde la perspectiva de la evolución industrial, la crisis en los países más desarrollados se inició con anterioridad, tuvo mayor intensidad y resultó más regular que en las tres naciones latinoamericanas.

Sobre los antecedentes de la crisis, cabe puntualizar que las dos cuestiones internacionales más importantes del periodo de 1913-1929 fueron la primera Guerra Mundial y la sustitución de la Gran Bretaña por Estados Unidos como principal centro

financiero internacional. El enfrentamiento bélico implicó un abandono de las reglas monetarias y fiscales de los países beligerantes y tuvo consecuencias que no se reflejaron necesariamente a corto plazo; sin embargo, no se puede establecer una causalidad directa entre el conflicto y la Gran Depresión. Por una parte, porque las condiciones comerciales y financieras de los veinte no fueron tan "normales" como antes de 1913, y aunque resultaba previsible una recesión, la Gran Depresión tuvo un impacto mayor del esperable. La crisis se originó en Estados Unidos y se transmitió al resto de los países, pero su impacto no fue más grave en los últimos. En el caso de los países tratados, la depresión tuvo distinta intensidad por la existencia de causas endógenas en la transmisión y atenuación de la crisis. Hay que descartar la tentación de generalizar en esquemas "centro-periferia" como dos grupos de países homogéneos, pues el impacto de la crisis tuvo características diferenciales dentro de cada grupo.

II. LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS SOBRE EL PRODUCTO Y EL COMERCIO EXTERIOR EN ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO. 1920-1939

> A medida que transcurre el tiempo y que las comunidades se vuelven más avanzadas económicamente, el número de los dedicados a la agricultura tiende a descender en relación con el de empleados en la manufacturación, los que a su vez se reducen con respecto a los ocupados en servicios.
>
> COLLIN CLARK, *The Conditions of Economic Progress* (1951)

INTRODUCCIÓN

LA CRISIS de los años treinta fue el final de las estrategias de crecimiento impulsadas por las exportaciones de los países latinoamericanos. La explicación convencional sobre los orígenes y las consecuencias de la Gran Depresión en América Latina deriva de la CEPAL (1950), que interpretó la transición de un modelo de crecimiento basado en las exportaciones de productos primarios a otro orientado hacia el mercado interior a través de la industrialización sustitutiva de importaciones. Esta idea parecía ajustarse a las economías de mayor tamaño, como las de Brasil, México y Argentina. Sin embargo, existieron marcadas diferencias entre las políticas económicas de estos países, cuya revisión constituye el objetivo de este capítulo.

De acuerdo con su actuación desde los años treinta, Argentina, Brasil y México constituirían para algunos autores un grupo con características asimilables.[1] Sin embargo, no pue-

[1] Otras características comunes a estos tres países han sido atribuidas por su tamaño en el continente y su industrialización. Véanse Díaz-Alejandro (1985b: 405 y 1988: 32) y Seers (1962: 33).